

**ANALISA PEMBIAYAAN MURABAHAH KEPEMILIKAN MOBIL PADA
PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN
SKRIPSI MINOR**

Oleh:

WIRDA YULI FIRDAUS
NIM. 54.14.3.042



**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN
2017/1438 H**

**ANALISA PEMBIAYAAN MURABAHAH KEPEMILIKAN MOBIL PADA
PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN**

SKRIPSI MINOR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Oleh:

WIRDA YULI FIRDAUS
NIM. 54.14.3.042



**PROGRAM STUDI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
MEDAN**

2017/1438 H

LEMBAR PERSETUJUAN

**ANALISA PEMBIAYAAN MURABAHAH KEPEMILIKAN MOBIL PADA
PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN**

Oleh:

WIRDA YULI FIRDAUS
NIM. 54.14.3.042

Menyetujui:

PEMBIMBING

KETUA PROGRAM STUDI

D-III PERBANKAN SYARIAH

Annio Indah Lestari Nst,SE,MSi
NIP. 197403092011012003

Zuhrinal M. Nawawi, MA
NIP. 197808182007101001

LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi minor ini berjudul “**ANALISA PEMBIAYAAN MURABAHAH KEPEMILIKAN MOBIL PADA PT. BANK BNI SYARIAH KANTOR CABANG MEDAN**” Telah diuji dalam sidang Munaqasyah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan, pada tanggal 7 April 2017. Skripsi telah diterima sebagai syarat memperoleh gelar Ahli Madya (A.Md) pada program Diploma III Perbankan Syariah FEBI UIN Sumatera Utara.

Medan, 05 Juni 2017
Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

Ketua

Sekretaris

Drs. Sugianto, MA
NIP : 19670607200003 1 003

Kusmilawaty, M.AK
NIP : 19800614201503 2 001

Penguji I,

Penguji II

Annio Indah Lestari Nst,SE,MSi
NIP. 197403092011012003

Drs. Sugianto, MA
NIP : 19670607200003 1 003

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi dan
Bisnis Islam UIN Sumatera Utara

Dr. Andri Soemitra, MA
NIP : 19760507 200604 1 002

IKHTISAR

Murabahah adalah transaksi jual beli dimana bank menyebutkan jumlah keuntungan. Bank bertindak sebagai penjual sedangkan nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan. Pembiayaan bisa dilakukan secara tunai atau dengan cara angsuran. PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan merupakan salah satu jenis Bank Syari'ah yang berfungsi untuk membantu masyarakat Dalam meningkatkan perekonomiannya. Aktivitas dalam Bank ini sama dengan bank lain yaitu sebagai wadah tempat penghimpunan dan penyaluran dana dalam bentuk pembiayaan bagi perusahaan dan masyarakat yang memerlukan sehingga memberi manfaat kepada kedua belah pihak. Penelitian ini mencoba untuk menganalisa aplikasi pembiayaan murabahah kepemilikan mobil di PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan. Penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui bagaimana aplikasi pembiayaan murabahah kepemilikan mobil di PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan, serta kesesuaiannya dengan Fatwa DSN No : 04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Penelitian yang dilakukan bersumber data primer dan data sekunder. Data primer tersebut diambil secara langsung dari perusahaan melalui wawancara dengan pihak PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dan data sekunder meliputi data tentang produk-produk perusahaan,serta data-data yang dianggap perlu dalam penelitian.

Dari penelitian yang penulis lakukan dapat diambil kesimpulan bahwa pelaksanaan pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan belum sepenuhnya sesuai dengan Fatwa DSN No:04/DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah. Di bagian pencairan dana atau pencairan pembiayaan dilakukan secara langsung kepada nasabah tanpa harus membeli barang yang akan di jual belikan dengan akad murabahah sedangkan dalam Fatwa jika Dalam jual beli murabahah jika pihak bank ingin memberikan pembiayaan murabahah atau jual beli murabahah hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

KATA PENGANTAR

Bismillahirrohmanirrohim

Alhamdulillahirabbil'alamin, segala puji serta syukur penulis ucapkan kehadirat Allah SWT, yang telah mencurahkan rahmat, taufik, dan hidayahNya tanpa batas kepada penulis. Sesungguhnya, hanya karena kemurahanNya lah sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini. Tak lupa shalawat serta salam selalu tercurahkan kepada junjungan Nabi Besar Muhammad Sawa beserta seluruh keluarga, sahabat, dan umatnya. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa terdapat banyak kendala dan hambatan yang menghadang langkah penulis untuk menyelesaikan skripsi minor ini. Namun, berkat do'a, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak akhirnya penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini. Secara khusus penulis menyampaikan terima kasih kepada:

1. Kepada Bapak Dr. Andri Soemitra, MA selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Kepada Bapak Zuhrial M. Nawawi MA selaku ketua jurusan D-III Perbankan Syariah, yang selama ini telah membimbing dan menjadi panutan bagi seluruh mahasiswa/i terkhusus mahasiswa/i D-III Perbankan Syariah.
3. Kepada Ibu Annio Indah Lestari Nst,SE,MSi selaku dosen pembimbing yang dengan sabar membimbing dan menyempatkan sedikit waktunya

untuk membimbing penulis untuk menyelesaikan skripsi minor ini dengan baik.

4. Kepada Bapak Asep Mulyadi selaku Branch Manager PT. BNI Syariah Cabang Medan yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan praktik magang sekaligus melakukan penelitian di BNI Syariah Cabang Medan.
5. Kepada seluruh karyawan BNI Syariah Cabang Medan yang telah menerima kehadiran penulis di ruang kerja untuk melakukan praktik magang.
6. Kepada seluruh Bapak/Ibu dosen yang mengajarkan banyak ilmu selama perkuliahan dan memberi dukungan selama penulis menyelesaikan skripsi minor ini.
7. Kepada Ayahanda dan Ibunda tercinta dan adik saya tercinta, terima kasih atas segala dukungan baik moril maupun material, serta kasih sayang dan do'a yang tiada henti kepada penulis. Terima kasih telah membesarkan, mendidik, dan membimbing penulis hingga seperti ini, pengorbanan kalian tiada tandingannya.
8. Kepada teman – teman seperjuangan satu kelas di D-III Perbankan Syariah E yang sangat luar biasa yang tak bisa disebutkan satu – persatu.
9. Kepada sahabat terdekat penulis, yaitu: Aisy Humairah Simanjuntak, Tria Anjarwani yang selalu mendengarkan curahan hati serta memberi saran penulis selama proses penulisan skripsi minor ini.
10. Kepada para sahabat badai Nanda Tion, Nanda Bureg, Nanda Rambe, Nina, Keke, Asko, Emi, Rizki, Irfan, Suli, Robi.

11. Kepada teman – teman pengurus Himpunan Mahasiswa Prodi D-III

Perbankan Syariah Periode 2015/2016 yang tidak bisa saya sebutkan satu – persatu, yang telah memberikan motivasi, semangat kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi minor ini.

12. Kepada senior dan junior mahasiswa/i Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.

Kiranya skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Namun kritik dan saran dari para pembaca sangat diharapkan untuk kesempurnaannya. Besar harapan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat dan memberi kontribusi bagi penulis dan masyarakat seluruhnya.

Medan, April 2017

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR PERSETUJUAN.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR	iii
KATA PENGANTAR	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian	6
D. Metode Penelitian	7
E. Sistematika Pembahasan	8
BAB II LANDASAN TEORITIS	10
A. Pembiayaan Murabahah	10
1. Pengertian Murabahah	13
2. Syarat – Syarat Murabahah.....	16
3. Jenis – Jenis Murabahah	17
4. Pembiayaan Murabahah Dalam Teknis Perbankan	20
B. Fatwa DSN-MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000	24
BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	29
A. Sejarah PT. Bank Negara Indonesia	29
B. Sejarah PT. BNI Syariah Cabang Medan	31
C. Visi, Misi dan Tujuan PT. BNI Syariah Cabang Medan	33
D. Produk – Produk PT. BNI Syariah Cabang Medan	34
E. Struktur Organisasi PT. BNI Syariah Cabang Medan	39

BAB IV PEMBAHASAN	47
A. Analisa Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil pada PT. Bank BNI Syariah KC Medan apakah sudah sesuai dengan fatwa DSN-MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000 tentang Murabahah	47
BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran	60
DAFTAR PUSTAKA	62
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Islam adalah suatu sistem dan jalan hidup yang utuh dan terpadu. Ia memberikan panduan yang dinamis dan lugas terhadap semua aspek kehidupan. Islam merupakan *rahmatan lil'alam*, yaitu yang menjadi rahmat bagi seluruh alam, dan Islam merupakan agama penyempurna dari seluruh agama yang lain.

Islam bukan hanya berkaitan dengan masalah ritual saja, namun Islam merupakan suatu sistem yang komprehensif dan mencakup seluruh aspek kehidupan, termasuk pembangunan ekonomi serta sektor industri perbankan.

Bank syari'ah adalah bank yang beroperasi dengan tidak mengandalkan pada bunga. Bank Islam adalah lembaga keuangan atau perbankan yang operasional dan produknya dikembangkan berdasarkan pada Al-Qur'an dan Hadist Nabi SAW. Dengan kata lain bank Islam adalah lembaga keuangan yang usaha pokoknya memberikan pembiayaan dan jasa-jasa lainnya lalulintas pembayaran serta peredaran uang yang pengoperasiannya disesuaikan dengan prinsip syariat Islam.¹

Murabahah merupakan salah satu dari jenis pembiayaan bank syari'ah yang dikembangkan sebagai sandaran pokok dalam pembiayaan modal kerja dan

¹Muhammad, *Manajemen Dana Bank Syari'ah*, UUP AMP YKPN, Yogyakarta, h. 1

investasi dalam perkembangan syari'ah. *Murabahah* adalah jual beli barang pada harga asal dengan tambahan keuntungan atau margin yang telah disepakati.²

Murabahah bisa dilakukan perusahaan *trading* yang melakukan aktivitas bisnisnya dengan cara membeli barang kemudian menjual kembali tanpa melakukan perubahan barang. Bank syari'ah dapat mengadopsi transaksi dini, kaitannya dengan kebutuhan nasabah untuk bisa membeli barang tertentu tetapi tidak cukup memiliki dana sehingga bank syari'ah dapat memenuhi kebutuhan nasabah dengan skim bai *al-murabahah*. Mekanisme transaksi ini, Bank syari'ah melakukan akad dengan nasabah kemudian bank syari'ah membeli barang yang dibutuhkan oleh nasabah kepada supplier secara tunai, setelah menjual untuk bank syari'ah menjual kepada nasabah dengan pembayaran angsuran.³

Bank Negara Indonesia cabang Medan adalah salah satu usaha BNI untuk melayani para nasabah yang menghendaki sistem perbankan berdasarkan prinsip syariah dalam rangka mewujudkan Bank BNI Syariah sebagai *universal banking* yang merupakan unit tersendiri di BNI dan secara structural tidak bisa dipisahkan dengan unit unit lain di BNI dan khususnya yang bergerak di perbankan syariah. Namun demikian dalam operasional dan pembukuannya sama sekali tidak terpisahkan dengan BNI yang melakukan kegiatan umum, tanpa mengurangi fasilitas pelayanan yang ada di bank BNI.

²Muhammad ibn ahmadibnu rasyd, (beirut;bidayatul mujtihad wanihayatul muqtashid darul-Qalam, 1988), vol. 11, h. 216

³Selamet Wiyono, *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syari'ah Berdasarkan PSAK dan PAPSI*, (Jakarta, Grasindo, 2005), h. 87

Adapun dasar-dasar pemikiran berdirinya PT. BNI Syariah Cabang Medan berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan perbankan syariah adalah sebagai berikut:⁴

1. Undang undang no.10 tahun 1998
2. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/23/Kep/Dir tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum berdasarkan prinsip syariah, perubahan kegiatan usaha, dan pembukuan kantor cabang syariah.
3. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/23/Kep/Dir tanggal 12 Mei 1999 tentang bank umum berdasarkan prinsip syariah.
4. Peraturan Bank Indonesia No. 2/7/PBI/2000 tanggal 27 Febuari 2000 tentang Giro wajib minimum dalam rupiah dan valuta asing bagi bank umum yang telah melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
5. Peraturan Bank Indonesia No. 2/7/PBI/2000 tanggal 27 Febuari 2000 tentang perubahan atas peraturan bank Indonesia NO. 1/3/PBI/1999 tentang penyerahan kliring lokal dan penyelesaian akhir transaksi pembayaran atas bank.
6. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000 tanggal 23 Juni 2000 tentang pasar uang antara bank berdasarkan prinsip syariah.
7. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000 tanggal 23 Juni 2000 tentang sertifikat Wadiah Bank Indonesia.

⁴<http://www.bnisyariah.co.id/en/tata-kelola-perusahaan-yang-baik>

BNI didirikan pada tanggal 29 April 2000 di Jakarta dan sampai saat ini BNI Cabang Syariah telah membuka 14 cabang di Indonesia yaitu:

- a. Yogyakarta
- b. Pekalongan
- c. Bandung
- d. Padang
- e. Semarang
- f. Banjarmasin
- g. Malang
- h. Jakarta Timur
- i. Jakarta Selatan
- j. Medan
- k. Makasar
- l. Palembang
- m. Privat Jakarta
- n. Privat Surabaya

PT. BNI Syariah Cabang Medan adalah cabang ke-11 yang sudah didirikan pada tanggal 15 Agustus 2002 yang diresmikan oleh Agoes Soebhakti, Direktur Ritel Bank Negara Indonesia.⁵

⁵<http://www.bnisyariah.co.id/en/tata-kelola-perusahaan-yang-baik>

Adapun alasan-alasan pembukaan cabang syariah adalah sebagai berikut:

- 1) Menyediakan layanan perbankan yang lengkap (Mewujudkan Bank Negara Indonesia sebagai Universal Banking).
- 2) 30% masyarakat Indonesia menolak sistem bunga (data majelis Ulama Indonesia).
- 3) Landasan Operasional perbankan Syariah sudah kuat.
- 4) Masih terbatasnya Competitor.
- 5) Respond dan kepercayaan masyarakat yang besar atas hadirnya bank Syariah.

Dalam suatu pembiayaan penetapan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan pemasaran. Harga menjadi sangat penting untuk diperhatikan, mengingat harga sangat menentukan laku tidaknya produk dan jasa perbankan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan nantinya.

Bagi perbankan terutama bank yang berdasarkan prinsip konvensional, harga adalah bunga, biaya administrasi, biaya provisi dan komisi, biaya kirim, biaya tagih, biaya sewa, biaya iuran, dan biaya-biaya lainnya. Sedangkan harga bagi bank yang berdasarkan prinsip syariah adalah bagi hasil. Bagi bank yang berdasarkan prinsip konvensional pengertian harga berdasarkan bunga terdapat 3 macam yaitu, harga beli, harga jual, dan biaya-biaya yang dibebankan kepada nasabahnya. Harga beli adalah bunga yang diberikan kepada para nasabah yang memiliki simpanan, seperti jasa giro, bunga tabungan dan bunga deposito,

sedangkan harga jual merupakan bunga yang dibebankan kepada penerima kredit. Kemudian biaya ditentukan kepada berbagai jenis jasa yang di tawarkan.⁶

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan pada uraian latar belakang di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pelaksanaan pembiayaan *murabahah* kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan ?
2. Apakah pembiayaan *murabahah* pada kepemilikan mobil Pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan telah sesuai dengan Fatwa DSN NO-04/DSN-MUI/IV/2000 ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan judul yang penulis angkat dan beberapa perumusan masalah yang telah dirumuskan, maka penelitian ini mempunyai tujuan antara lain:

1. Untuk mengetahui aplikasi pembiayaan *murabahah* kepemilikan mobil pada PT Bank BNI Syariah KC Medan.
2. Untuk mengetahui apakah pembiayaan *murabahah* pada kepemilikan mobil di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan telah sesuai dengan Fatwa DSN-MUI No:04 DSN-MUI/IV/2000 tentang *murabahah*.

⁶Kasmir, *Pemasaran Bank*, Edisi pertama (Jakarta,2004), h. 151-152.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat diantaranya yaitu:

- a. Bagi penulis diharapkan untuk dapat mengembangkan ilmu pengetahuan dan menambah wawasan serta mengaplikasikan ilmu yang ada, sehingga penulis dapat membandingkan antara teori dengan kenyataan di lapangan.
- b. Bagi kalangan akademis atau peneliti, dapat dijadikan acuan yang berarti dalam dunia pendidikan.

D. Metode Penelitian

Dalam hal ini pengumpulan data dan informasi atau bahan yang dipergunakan penulis guna untuk menyelesaikan proposa ini penulis menggunakan metode sebagai berikut:

1. Pendekatan Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan atau pada objek penelitian dengan pendekatan kualitatif di PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

2. Teknik Pengumpulan Data

Dalam mengumpulkan data penulis menggunakan metode:

- a. Observasi yaitu melakukan pengamatan langsung pada PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

- b. Wawancara atau *interview*, yaitu dengan tanya jawab langsung dengan pegawai Bank PT.Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan untuk mendapatkan keterangan yang penulis butuhkan.

E. Sistematika Pembahasan

Teknis penulisan skripsi minor ini berdasarkan pada buku “*Kode Etik dan Pedoman Penulisan Skripsi Minor Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN-SU Medan*”. Adapun penulisan skripsi minor ini, penyusun membahas beberapa bab yang diuraikan dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

- A. Latar Belakang Masalah
- B. Rumusan Masalah
- C. Tujuan Penelitian
- D. Metode Penelitian
- E. Sistematika Pembahasan

BAB II LANDASAN TEORI

- A. Pembiayaan Murabahah
 - 1. Pengertian Pembiayaan Murabahah
 - 2. Syarat – syarat Pembiayaan Murabahah
 - 3. Jenis – Jenis Pembiayaan Murabahah
 - 4. Pembiayaan Murabahah Dalam Teknis Perbankan

B. Fatwa DSN-MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000

1. Prosedur – prosedur murabahah menurut fatwa DSN-MUI

BAB III TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

- A. Sejarah Singkat PT.Bank BNI Syariah
- B. Visi, Misi dan Tujuan PT.Bank BNI Syariah
- C. Struktur organisasi PT.Bank BNI Syariah

BAB IV PEMBAHASAN

- A. Analisa pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syariah KC Medan apakah telah sesuai dengan fatwa DSN-MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah.

BAB V PENUTUP

- A. Kesimpulan
- B. Saran

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pembiayaan Murabahah

1. Pengertian Pembiayaan

Pengertian pembiayaan menurut berbagai sumber diperoleh antara lain sebagai berikut :

Pengertian pembiayaan menurut kamus besar indonesia pembiayaan adalah segala sesuatu yang berhubungan dengan biaya.⁷

Pembiayaan atau *financing* yaitu pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Dengan kata lain, pembiayaan adalah pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan.⁸

Menurut Kasmir, Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dapat dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

⁷Kamus Besar Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, Edisi Ketiga, 2002) h. 147

⁸ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*....., h. 16.

⁹ Kasmir., *Manajemen Perbankan*. (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2006),h. 73.

2. Tujuan dan Fungsi Pembiayaan

Secara umum tujuan pembiayaan dibedakan menjadi dua kelompok yaitu tujuan pembiayaan untuk tingkat makro dan tujuan pembiayaan untuk tingkat mikro. Secara makro, pembiayaan bertujuan untuk:¹⁰

- a. Peningkatan ekonomi umat artinya masyarakat yang tidak dapat akses secara ekonomi, dengan adanya pembiayaan mereka dapat melakukan akses ekonomi. Dengan demikian dapat meningkatkan taraf ekonominya.
- b. Tersedianya dana bagi peningkatan usaha artinya untuk pengembangan usaha membutuhkan dana tambahan. Dana tambahan ini dapat diperoleh dengan melakukan aktivitas pembiayaan. Pihak yang surplus dana menyalurkan kepada pihak minus dana, sehingga dapat tergulirkan.
- c. Meningkatkan produktivitas artinya pembiayaan memberikan peluang bagi masyarakat usaha mampu meningkatkan daya produksinya. Sebab upaya produksi tidak akan dapat jalan tanpa adanya dana.
- d. Membuka lapangan kerja baru artinya dengan dibukanya sektor-sektor usaha melalui penambahan dana pembiayaan, maka sektor usaha tersebut akan menyerap tenaga kerja. Hal ini berarti menambah atau membuka lapangan kerja baru.
- e. Terjadi distribusi pendapatan, artinya masyarakat usaha produktif mampu melakukan aktivitas kerja, berarti mereka akan memperoleh

¹⁰ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005), h. 17.

pendapatan dari hasil usahanya. Penghasilan merupakan bagian dari pendapatan masyarakat. Jika ini terjadi maka akan terdistribusi pendapatan.

Adapun secara mikro, pembiayaan diberikan dalam rangka untuk :¹¹

- 1) Upaya memaksimalkan laba, artinya setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha. Setiap pengusaha menginginkan mampu mencapai laba maksimal. Untuk dapat menghasilkan laba maksimal maka mereka perlu dukungan dana yang cukup.
- 2) Upaya meminimalkan risiko, artinya usaha yang dilakukan agar mampu menghasilkan laba maksimal, maka pengusaha harus mampu meminimalkan risiko yang mungkin timbul. Risiko kekurangan modal usaha dapat diperoleh melalui tindakan pembiayaan.
- 3) Pendayagunaan sumber ekonomi, artinya sumber daya ekonomi dapat dikembangkan dengan melakukan *mixing* antara sumber daya alam dengan sumber daya manusia serta sumber daya modal. Jika sumber daya alam dan sumber daya manusianya ada, dan sumber daya modal tidak ada, maka dipastikan diperlukan pembiayaan. Dengan demikian, pembiayaan pada dasarnya dapat meningkatkan daya guna sumber-sumber daya ekonomi.

¹¹ Muhammad, *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah* (Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN, 2005) h. 18.

- 4) Penyaluran kelebihan dana, artinya dalam kehidupan masyarakat ini ada pihak yang memiliki kelebihan sementara ada pihak yang kekurangan. Dalam kaitannya dengan masalah dana, maka mekanisme pembiayaan dapat menjadi jembatan dalam penyeimbangan dan penyaluran kelebihan dana dari pihak yang kelebihan (*surplus*) kepada pihak yang kekurangan (*minus*) dana.

Sesuai dengan tujuan pembiayaan sebagaimana diatas, menurut Sinungan (1983) pembiayaan secara umum memiliki fungsi untuk:¹²

- a) Meningkatkan daya guna uang.
- b) Meningkatkan daya guna barang.
- c) Meningkatkan peredaran uang.
- d) Menimbulkan kegairahan berusaha.
- e) Stabilitas ekonomi.
- f) Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional.

1. Pengertian Murabahah

Murabahah (*al-bai' bi tsaman ajil*) lebih dikenal sebagai murabahah saja. Murabahah yang berasal dari kata *Ribhu* (keuntungan), adalah transaksi jual-beli, dimana bank menyebut jumlah keuntungannya. Dalam hal ini, bank bertindak

¹²Sinungan, *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*, (Jakarta: Bina Aksara, 1989), h.

sebagai penjual, sementara nasabah sebagai pembeli. Harga jual adalah harga beli bank dari pemasok ditambah keuntungan (*margin*).¹³

Warkum Sumitro, mendefinisikan pembiayaan murabahah adalah suatu perjanjian dimana bank membiayai pembelian barang yang diperlukan nasabah dengan sistem pembayaran yang ditangguhkan.¹⁴

Menurut Syaikh 'Isa Bin Ibrahim Ad-Duwaisy, *murabahah* yaitu menjual barang dengan modal aslinya dengan sedikit menambah harga sebagai keuntungan.¹⁵

Secara sederhana yang dimaksud dengan *murabahah* adalah suatu penjualan seharga barang tersebut ditambah keuntungan yang disepakati, atau merupakan jual beli barang yang menyatakan harga perolehan dan keuntungan yang telah disepakati antara penjual dan pembeli. Boleh dikatakan bahwa akad yang terjadi dalam murabahah ini merupakan salah satu bentuk *Natural Certrainty Contrats* (NCC) karena dalam *murabahah* ini ditemukan beberapa *required rate of profitnya*, atau keuntungan yang diharapkan akan diperoleh dari transaksi ini. Dalam teknis yang ada dalam perbankan, *murabahah* merupakan akad jual beli yang terjadi antara pihak bank Islam selaku penyedia barang yang dijual dan nasabah yang memesan dalam rangka membeli barang itu.

¹³ Adiwarman A Karim, *Bank Islam*, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada), h.98.

¹⁴ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, Edisi Revisi, Cet. IV, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2004), h. 103.

¹⁵ Syaikh 'Isa Bin Ibrahim Ad-Duwaisy, *jual beli yang dibolehkan dan yang dilarang*, (Bogor: Pustaka Ibnu katsir, 2005), h. 95-96.

Keuntungan yang diperoleh dari pihak bank Islam dalam transaksi ini merupakan keuntungan jual beli yang telah disepakati secara bersama.¹⁶

Landasan Syari'ah Murabahah ini terdapat Dalam al-Qur'an surat al-Baqarah : 275.

... وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا...

Artinya:

"... Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba...".(al-Baqarah:275).

Dari suhaib Ar-Rumi r.a bahwa Rasulullah SAW bersabda :¹⁷

Hadits riwayat Al- Baihaqi Ibnu Majah dan Ibnu Hibban :

Dari Suhaib ar-Rumi r.a. bahwa Rasulullah SAW bersabda, "Tiga hal yang didalamnya terdapat keberkahan: Jual-beli secara tangguh, muqaradhah (mudharabah), dan mencampur gandum dengan tepung untuk keperluan rumah, bukan untuk di jual".(HR. Ibnu Majjah)

Dari beberapa pendapat tentang definisi *murabahah* diatas dapat digenerasikan bahwa *murabahah* merupakan jual beli barang dimana penjual harus transparan (menjelaskan dari awal) berkenaan dengan harga pokok (asal) barang yang akan dijual ditambah dengan keuntungan tertentu yang dikehendaki penjual, yang harus disepakati oleh kedua pihak dalam hal ini Bank BNI Syariah

¹⁶Nurul Huda dan Muhammad Haykal, *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan dan Praktis* , (Jakarta: Raja Grafindo Persada,2004), h. 43

¹⁷Muhammad Syafii Antonio *Bank Syariah (Dari Teori ke Praktik)*. (Jakarta : Gema Insani. 2001) hal. 102

Kantor Cabang Medan dengan nasabah debitur. Penjual juga harus menjelaskan berapa modal dan berapa untung yang dimaksud.

2. Syarat- syarat Pembiayaan *Murabahah*

Syarat-syarat *murabahah* antara lain sebagai berikut :

- a. Penjual memberi tahu biaya modal kepada nasabah.
- b. Kontrak pertama harus sah sesuai dengan rukun yang ditetapkan.
- c. Kontrak harus bebas dari riba.
- d. Penjual harus menjelaskan kepada pembeli bila terjadi cacat atas barang sesudah pembelian.
- e. Penjual harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara utang.

Secara prinsip, jika syarat a, b, maupun e tidak dipenuhi, maka pembeli memiliki pilihan:

- 1) Melanjutkan pembelian seperti apa adanya.
- 2) Kembali kepada penjual dan menyatakan ketidak setujuannya atas barang yang di jual.
- 3) Membatalkan kontrak.
- 4) Rukun *Murabahah*

Rukun dari akad *murabahah* yang harus dipenuhi dalam transaksi ada beberapa yaitu :

- a) Pelaku akad, yaitu *ba'i* (penjual) adalah pihak yang memiliki barang untuk dijual, dan *musytari* (pembeli) adalah pihak yang memerlukan dana untuk membeli barang.
- b) Objek akad, yaitu *mabi'* (barang dagangan) dan *tsaman* (harga) dan:
- c) *Sighat*, yaitu ijab dan qabul ketika memulai akad jual beli.

3. Jenis-jenis Pembiayaan Murabahah

Menurut Wiroso, *murabahah* dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu *murabahah* tanpa pesanan dan *murabahah* dengan pesanan.¹⁸

a. Murabahah Tanpa Pesanan

Murabahah tanpa pesanan yaitu jual beli murabahah dilakukan tidak melihat ada yang pesan atau tidak, sehingga penyediaan barang, dilakukan sendiri oleh bank syari'ah dan dilakukan tidak terkait dengan jual beli murabahah sendiri.

Pada prinsipnya, pada transaksi murabahah pengadaan barang menjadi tanggung jawab bank syari'ah sebagai penjual. Dalam murabahah tanpa pesanan, bank syari'ah menyediakan barang atau persediaan barang yang akan diperjual belikan dilakukan tanpa memperhatikan ada nasabah yang membeli atau tidak. Sehingga proses pengadaan barang dilakukan sebelum transaksi jual beli murabahah dilakukan.

¹⁸Wiroso, *Jual Beli Murabahah*, cet. Ke-2(Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta, 2005) h. 37-44.

Proses transaksi jual beli murabahah, dilakukan oleh bank syari'ah dengan nasabah dengan tahap-tahapan sebagai berikut :

- 1) Nasabah melakukan proses negosiasi atau tawar menawar keuntungan dan menentukan syarat pembayaran dan barang sudah ada di bank syariah. Dalam negosiasi ini, bank syari'ah sebagai penjual harus memberitahukan dengan jujur perolehan barang yang diperjualbelikan beserta keadaan barangnya.
- 2) Apabila kedua belah pihak sepakat, tahap selanjutnya dilakukan akad untuk transaksi jual beli murabahah tersebut.
- 3) Tahap berikutnya bank syari'ah menyerahkan barang yang diperjualbelikan (yang diserahkan dari penjual ke pembeli adalah barang). Dalam penyerahan barang ini, hendaknya diperhatikan syarat penyerahan barang, misalnya sampai tempat pembeli atau sampai penjual saja. Hal ini akan mempengaruhi harga perolehan barang.
- 4) Setelah penyerahan barang, pembeli atau nasabah melakukan pembayaran harga jual barang dan dapat dilakukan secara tunai atau dengan tangguh. Kewajiban nasabah adalah besar harga jual, yang meliputi pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dikurangi dengan uang muka (jika ada)

b. Murabahah berdasarkan pesanan

Murabahah berdasarkan pesanan adalah suatu penjualan dimana dua pihak atau lebih bernegosiasi dan berjanji satu sama lain untuk melaksanakan suatu kesepakatan bersama, dimana pemesan (nasabah) meminta bank untuk

membeli aset yang kemudian dimiliki secara sah oleh pihak kedua. Nasabah menjanjikan kepada bank untuk membeli aset yang telah dibeli dan memberikan keuntungan atas pesanan tersebut. Kedua belah pihak akan pengakhiri penjualan setelah kepemilikan aset pindah kenasabah.

Dalam murabahah berdasarkan pesanan, bank syariah baru melakukan pengadaan barang atau melakukan transaksi jual beli murabahah setelah ada nasabah yang memesan. Tahapan murabahah berdasarkan pesanan dapat dijelaskan sebagai berikut :¹⁹

- 1) Nasabah melakukan pemesanan barang yang akan dibeli kepada bank syariah dan dilakukan negosiasi terhadap harga barang dan keuntungan, syarat penyerahan barang, dan syarat pembayaran barang dan sebagainya. Dalam proses ini ada yang bersifat mengikat dan ada yang bersifat tidak mengikat.
- 2) Setelah diperoleh kesepakatan dengan nasabah, bank syari'ah mencari barang dipesan (melakukan pengadaan barang) kepada pemasok. Bank syariah juga melakukan negosiasi terhadap harga barang, syarat penyerahan, syarat pembayaran dan sebagainya. Pengadaan barang yang dipesan nasabah merupakan tanggung jawab bank sebagai penjual.
- 3) Setelah diperoleh kesepakatan antara bank dan pemasok, dilakukan proses jual beli barang dan penyerahan barang dari pemasok ke bank

¹⁹*Ibid*,

syariah. Bank syariah sebagai penjual harus memberitahuakan harga perolehan beserta keadaan barangnya.

- 4) Setelah barang secara prinsip menjadi milik bank syari'ah, dilakukan proses akad jual beli murabahah.
- 5) Tahap berikutnya adalah penyerahan dari penjual yaitu bank syariah kepada pembeli nasabah. Dalam penyerahan barang tersebut harus diperhatikan syarat penyerahan barang, misalnya penyerahan sampai tempat pembeli atau sampai tempat penjual saja, karena hal ini akan mempengaruhi terhadap biaya yang dikeluarkan yang akhirnya mempengaruhi harga perolehan barang.
- 6) Tahap akhir adalah dilakukan pembarayan yang dilakukan dengan tunai atau tangguh sesuai kesepakatan antara bank syariah dan nasabah. Kewajiban nasabah adalah besar harga jual, yang meliputi harga pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati dan dikurangi dengan uang muka (jika ada).

4. Pembiayaan Murabahah Dalam Teknis Perbankan.²⁰

Adapun pembiayaan murabahah dalam teknis perbankan adalah sebagai berikut:

- a. Bank bertindak sebagai penjual sementara nasabah sebagai pembeli.
Harga jual adalah harga beli bank dari produsen ditambah keuntungan

²⁰ Heri Sudarsono, *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah*, Edisi II Ekpnisia, Yogyakarta, 2003, h. 63.

(*mark-up*). Kedua pihak harus menyepakati harga jual dan jangka waktu pembayaran.

- b. Harga jual dicantumkan dalam akad jual, dan jika telah disepakati tidak dapat berubah selama berlaku akad. Dalam perbankan, murabahah lazimnya dilakukan dengan cara pembayaran cicilan.
- c. Dalam transaksi ini, Apabila barang yang di inginkan nasabah telah ada, maka pihak bank menyerahkan kepada nasabah sedangkan pembayaran dilakukan secara tangguh.

Perbedaan pembiayaan murabahah dengan kredit konvensional berdasarkan pada teori dan teknis tersebut secara otomatis muncul perbedaan antara bank syariah dan bank konvensional terhadap produk tersebut diantaranya:²¹

1) Bank Syariah

- a) Menjual barang pada nasabah
- b) Hutang nasabah sebesar harga jual (tetap selama jangka waktu murabahah)
- c) Ada analisa supplier
- d) Margin berdasarkan manfaat atau *value added* bisnis tersebut

2) Bank Konvensional

- a) Memberi kredit (uang) pada nasabah
- b) Hutang nasabah sebesar kredit dan bunga (berubah-ubah)
- c) Tak ada analisa *supplier*

²¹*Ibid*,

d) Bunga berdasarkan rate pasar yang berlaku

Perbedaan pembelian kendaraan di Bank konvensional dengan Bank Syariah yaitu tidak ada perbedaan apabila motor dibeli dengan tunai. Perbedaan akan timbul saat kendaraan dibeli secara kredit. Prosedurnya yaitu :

(1) Bank Konvensional

- (a) Pembeli yang ingin membeli kendaraan akan menghubungi dealer, kemudian membayar DP.
- (b) Terjadi serah terima kendaraan antara pembeli dan dealer
- (c) Dealer menghubungi bank, dan mobil X laku kepada Mr.Y seharga kredit xxx sedang tunainya seharga yyy. Bank akan membayar mobil tersebut seharga tunai yyy kepada dealer.
- (d) Pembeli akan membayar cicilan mobil tersebut kepada bank, dengan angsuran+bunga angsuran yang sudah ditentukan bank.

Untuk mendapatkan kredit harus melalui prosedur yang telah ditentukan oleh bank / lembaga keuangan. Agar kegiatan pelaksanaan perkreditan dapat berjalan dengan sehat dan layak dikenal dengan 5 C yaitu :

a. *Character* (Kepribadian / watak)

Yaitu tabiat serta kemauan dari pemohon untuk memenuhi kewajiban yang telah dijanjikan. Yang diteliti adalah sifat – sifat, kebiasaan, gaya hidup dan keadaan keluarga.

b. *Capacity* (Kemampuan)

Yaitu kesanggupan pemohon untuk melunasi kewajiban dari kegiatan usaha yang dilakukan atau kegiatan yang ditinjau dengan kredit dari pihak bank.

c. *Capital* (Modal)

Yaitu modal yang dimiliki calon debitur pada saat mereka mengajukan permohonan kredit pada bank.

d. *Collateral* (Jaminan)

Yaitu barang – barang yang diserahkan pada bank oleh peminjam atau debitur sebagai jaminan atas kredit yang diberikan. Barang jaminan diperlukan agar kredit tidak mengandung resiko.

e. *Condition* (Kondisi)

Kondisi dan situasi yang mempengaruhi perekonomian pada suatu saat maupun untuk satu kurun waktu tertentu yang kemungkinannya akan dapat mempengaruhi kelancaran usaha dari perusahaan yang memperoleh kredit.

Disini terjadi 2 hal yang tidak dibolehkan dalam islam:

- a. kepemilikan mobil jadi tidak jelas, apakah masih tetap milik dealer atau bank, karena pembeli DP nya ke dealer, sedang nyicilnya ke bank. Padahal jika ada jual-beli, status kepemilikan barang harus jelas.
- b. adanya RIBA' karena membayar cicilan mobil ditambah bunga yang ditentukan bank.

(2) Prinsip Syariah

- a) Pembeli yang ingin mobil, menghubungi bank dan menyampaikan maksud untuk membeli mobil seraya berjanji.
- b) Bank akan menghubungi dealer, dan setuju untuk membeli mobil X secara tunai.
- c) Mobil diserahkan kepada bank. Mobil sekarang sah menjadi milik bank.
- d) Terjadi akad murabahah (jual-beli), pembeli dan bank sepakat margin keuntungan, kemudian angsuran akan dilakukan secara tetap dan dengan jangka waktu yang telah ditentukan.
- e) Pembeli setor angsuran tetap kepada bank.

B. Fatwa DSN-MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN NO-04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut di sebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut: ²²

- 1) Ketentuan umum murabahah dalam perbankan
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad pembiayaan *murabahah* yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.

²²Khotibul Umam, *Perbankan Syariah*(Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2016), h.106

- c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
- d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
- e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
- f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.
- g) Nasabah membayar harga barang yang telah disepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

2) Ketentuan *murabahah* kepada nasabah

- a) Mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.

- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dari pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- d) Dalam jual-beli ini, bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.
- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
- g) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka
- h) Jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
- i) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.

3) Jaminan dalam murabahah²³

- a) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
- b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.

4) Utang dalam murabahah

- a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
- b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsuran.
- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran angsuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.

5) Penundaan pembiayaan dalam murabahah

- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda-nunda menyelesaikan utangnya.

²³*Ibid*,

b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak mencapai kesepakatan melalui musyawarah.

6) Bangkrut dalam murabahah

a) Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan .

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Bank Negara Indonesia Syariah

Sejak awal didirikan pada tanggal 5 Juli 1946, sebagai bank pertama yang secara resmi dimiliki Negara Indonesia, BNI merupakan pelopor terciptanya berbagai produk dan layanan jasa perbankan. BNI terus memperluas perannya, tidak hanya terbatas sebagai bank pembangunan, tetapi juga ikut melayani kebutuhan transaksi perbankan masyarakat umum dengan berbagai segmentasinya, mulai dari Bank Terapung, Bank Sarinah (bank khusus perempuan) sampai dengan Bank Bocah khusus anak-anak. Seiring dengan pertambahan usianya yang memasuki 67 tahun, BNI tetap kokoh berdiri dan siap bersaing di industri perbankan yang semakin kompetitif. Dengan semangat “Tak Henti Berkarya” BNI akan terus berinovasi dan berkreasi, tidak hanya terbatas pada penciptaan produk dan layanan perbankan, bahkan lebih dari itu BNI juga bertekad untuk menciptakan value pada setiap karyanya.²⁴

Berdiri sejak 1946, BNI yang dahulu dikenal sebagai Bank Negara Indonesia, merupakan bank pertama yang didirikan dan dimiliki oleh Pemerintah Indonesia. Sejalan dengan keputusan penggunaan tahun pendirian sebagai bagian dari identitas perusahaan, nama Bank Negara Indonesia 1946 resmi digunakan mulai akhir tahun 1968. Perubahan ini menjadikan Bank Negara Indonesia lebih dikenal sebagai “**BNI 46**” dan ditetapkan bersamaan dengan perubahan identitas

²⁴<http://www.bnisyariah.co.id>, diakses pada 14 maret 2017

perusahaan tahun 1988. Dari tahun ke tahun BNI selalu menunjukkan kekuatannya dalam industri perbankan dan kepercayaan masyarakat pun terbangun dalam memilih Bank Negara Indonesia sebagai pilihan tempat penyimpanan segala alat kekayaan yang terpercaya.

Permintaan akan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah pun mulai bermunculan yang pada akhirnya BNI membuka layanan perbankan yang sesuai dengan prinsip syariah dengan konsep dual sistem banking, yakni menyediakan layanan perbankan umum dan syariah sekaligus. Hal ini sesuai dengan UU No. 10 Tahun 1998 yang memungkinkan bank-bank umum untuk membuka layanan syariah, diawali dengan pembentukan Tim Bank Syariah di Tahun 1999, Bank Indonesia kemudian mengeluarkan izin prinsip dan usaha untuk beroperasinya unit usaha syariah BNI.²⁵ Setelah itu BNI Syariah menerapkan strategi pengembangan jaringan cabang, syariah sebagai berikut :

1. Tepatnya pada tanggal 29 April 2000 BNI Syariah membuka 5 kantor cabang syariah sekaligus di kota-kota potensial, yakni: Yogyakarta, Malang, Pekalongan, Jepara dan Banjarmasin.
2. Tahun 2001 BNI Syariah kembali membuka 5 kantor cabang syariah yang difokuskan ke kota-kota besar di Indonesia, yakni : Jakarta, Bandung, Makassar, dan Padang.
3. Seiring dengan perkembangan bisnis dan banyaknya permintaan masyarakat untuk layanan perbankan syariah, tahun 2002 lalu BNI

²⁵ <http://www.bnisyariah.co.id>, diakses pada 14 maret 2017

Syariah membuka dua kantor cabang syariah baru di Medan dan Palembang.

4. Di awal tahun 2003, dengan pertimbangan load bisnis yang semakin meningkat sehingga untuk meningkatkan pelayanan kepada masyarakat, BNI Syariah melakukan relokasi kantor cabang syariah dari Jepara ke Semarang. Sedangkan untuk melayani masyarakat kota Jepara, BNI Syariah membuka Kantor Cabang Pembantu Syariah Jepara.
5. Pada bulan Agustus dan September 2004, BNI Syariah membuka layanan BNI Syariah Prima di Jakarta dan Surabaya. Layanan ini diperuntukkan untuk individu yang membutuhkan layanan perbankan yang lebih personal dalam suasana yang nyaman.

Dari awal beroperasi hingga kini, BNI Syariah menunjukkan pertumbuhan yang signifikan. Disamping itu komitmen Pemerintah terhadap pengembangan perbankan syariah semakin kuat dan kesadaran terhadap keunggulan produk perbankan syariah juga semakin meningkat.

B. Sejarah PT. BNI Syariah Cabang Medan

Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan adalah salah satu usaha PT.BNI untuk melayani para nasabah yang menghendaki sistem perbankan berdasarkan prinsip syariah dalam rangka mewujudkan Bank BNI sebagai *Universal Banking* yang merupakan unit tersendiri di BNI dan secara struktural tidak terpisahkan dengan unit - unit lain di BNI dan khusus bergerak di perbankan syariah. Namun demikian dalam operasional dan pembukuannya sama sekali tidak

terpisah dengan BNI yang melakukan kegiatan umum, tanpa mengurangi fasilitas pelayanan yang ada di Bank BNI.

²⁶Adapun dasar-dasar pemikiran berdirinya Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan berdasarkan ketentuan dan aturan yang berkaitan dengan perbankan syariah adalah sebagai berikut :

1. Undang-undang No.10 Tahun 1998.
2. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/23/Kep/Dir tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank umum berdasarkan prinsip syariah, perubahan kegiatan usaha, dan pembukuan kantor cabang syariah.
3. Surat Keputusan Direksi Bank Indonesia No. 32/23/Kep/Dir tanggal 12 Mei 1999 tentang Bank Umum berdasarkan prinsip syariah.
4. Peraturan Bank Indonesia No. 2/7/PBI/2000 tanggal 27 Februari 2000 tentang Giro Wajib Minimum dalam rupiah dan valuta asing bagi bank umum yang telah melakukan kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah.
5. Peraturan Bank Indonesia No. 2/14/PBI/2000 tanggal 9 Juni 2000 tentang perubahan atas peraturan Bank Indonesia No. 1/3/PBI/1999 tentang penyelenggaraan kliring lokal dan penyelesaian akhir transaksi pembayaran antar bank atas kliring lokal.
6. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000 tanggal 23 Juni 2000 tentang pasar uang antara Bank berdasarkan prinsip syariah.
7. Peraturan Bank Indonesia No. 2/9/PBI/2000 tanggal 23 Juni 2000 tentang sertifikat Wadiah Bank Indonesia.

²⁶ <http://www.bnisyariah.co.id>, diakses pada 14 maret 2017

8. Buku petunjuk pendirian Bank Syariah.

Bank Negara Indonesia Syariah didirikan pada tanggal 29 April 2000 di Jakarta dan sampai saat ini Bank Negara Indonesia Syariah telah membuka 14 cabang di Indonesia, salah satunya Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan. Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan merupakan cabang yang ke- 11 dan didirikan pada tanggal 15 Agustus 2002 yang diresmikan oleh Agoes Soebhakti Direktur Ritel Bank Negara Indonesia.

C. Visi, Misi dan Tujuan Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan

1. Visi Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan :

Menjadi Bank Syariah yang menguntungkan bagi Bank Negara Indonesia dan terpercaya bagi umat muslim dengan bersungguh-sungguh menjalankan kegiatan usahanya berdasarkan prinsip-prinsip Syariah Islam yang mengacu pada Al-Quran dan Hadist”

2. Misi Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan :

- a. Melaksanakan operasional perbankan berdasarkan prinsip Syariah Islam.
- b. Memberikan mutu pelayanan yang unggul kepada nasabah dengan sistem front end dan otomasi online.
- c. Meningkatkan usaha bisnis disegmen usaha ritel.
- d. Memberikan kontribusi laba yang nyata terhadap laba Bank BNI secara keseluruhan.

3. Tujuan Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan :

Untuk menampung keinginan masyarakat yang ingin menggunakan Bank Syariah serta untuk mempercepat pengembangan kegiatan usaha Syariah dengan memanfaatkan jaringan Bank BNI Syariah Cabang Medan.

D. Produk – produk Bank Negara Indonesia Syariah Cabang Medan

1. Simpanan

a. Transaksional

- 1) Simpanan titipan / wadi'ah (Tabungan iB hasanah wadiah, tabunganku iB, Tabungan Tunas Hasanah, Giro iB hasanah).
- 2) Simpanan investasi / Mudharabah (Tabungan iB hasanah, iB hasanah Mudharabah Tabungan iB Prima Hasanah, Tabungan iB Bisnis Hasanah)

b. Non Transaksional

- 1) Simpanan investasi / Mudharabah (tabungan iB Tapenas Hasanah, Deposito iB Hasanah).

2. Tabungan iB Hasanah

Investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah Muthlaqah atau simpanan dana yang menggunakan akad wadiah yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah dalam mata uang rupiah.

3. Tabungan iB Hasanah (Classic)

Bentuk investasi dana untuk menampung setoran *cash collateral* pada setiap penerbitan hasanah *card classic* yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad Mudharabah.

4. Tabungan iB Hasanah non perorangan

Bentuk investasi dana yang dikelola berdasarkan prinsip syariah akad mudharabah atau simpanan dana yang menggunakan akad wadiah, yang memberikan berbagai fasilitas serta kemudahan bagi nasabah non perorangan.

5. Tabungan iB Hasanah (Mahasiswa / Karyawan)

Tabungan yang dibuat berdasarkan kesepakatan Bersama atau *memorandum of Understanding* (MOU) antara pihak perusahaan / lembaga / asosiasi / profesi / perguruan tinggi dengan BNI Syariah.

6. TabunganKu iB

Produk simpanan dana dari Bank Indonesia yang dikelola sesuai dengan prinsip syariah dengan akad wadiah dalam mata uang rupiah untuk meningkatkan kesadaran menabung masyarakat.

7. Deposito iB Hasanah

Simpanan berjangka yang ditujukan untuk investasi bagi nasabah perorangan dan perusahaan, dengan menggunakan prinsip Mudharabah Muthlaqah. Bank mengelola dana nasabah dengan cara disalurkan melalui pembiayaan usaha produktif yang sesuai dengan prinsip syariah dan menghasilkan bagi hasil yang kompetitif bagi nasabah.

8. Giro iB Hasanah

Simpanan transaksional yang bertujuan sebagai alat transaksi pembayaran yang menggunakan prinsip Wadiah Yadh Dhamanah, dengan system online di kantor cabang BNI syariah di seluruh Indonesia, semakin mendukung kepastian bisnis nasabah.

9. Tabungan iB Bisnis Hasanah

Simpanan transaksional untuk Nasabah yang aktif bertransaksi untuk bisnis atau wirausaha, dan menginginkan catatan transaksi rekening yang lebih detail dalam buku tabungan Nasabah. Dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muuthlaqahdan memberikan bagi hasil yang lebih kompetitif.

10. Tabungan iB THI Hasanah

Tabungan perencanaan haji merupakan tabungan perencanaan haji dengan menggunakan bagi hasil dengan manfaat lebih. Terhubung dengan layanan online SISKOHAT, semakin mempermudah keberangkatan nasabah ke Tanah Suci.

11. Tabungan iB Prima Hasanah

Investasi dana dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip syariah dengan akad mudharabah muthlaqah dan bagi hasil yang lebih kompetitif.

12. Tabungan iB Tapanas Hasanah

Investasi dana untuk perencanaan masa depan yang dikelola secara syariah dengan akad mudharabah mutlaaqah dengan system setoran bulanan,

bermanfaat untuk membantu menyiapkan rencana masa depan seperti rencana liburan, ibadah umrah, pendidikan ataupun rencana masa depan lainnya.

13. Tabungan iB Tunas Hasanah

Investasi dana dalam mata uang Rupiah berdasarkan akad wadi'ah yang diperuntukkan bagi anak-anak dan pelajar yang berusia dibawah 17 tahun.

14. Griya iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif dengan akad Murabahah (jual beli) untuk membeli, membangun, merenovasi rumah / ruko ataupun untuk membeli kavling siap bangun (KSB).

15. Pembiayaan OTO iB Hasanah

Pembiayaan konsumtif untuk pembelian kendaraan bermotor (mobil dan motor) dengan prinsip sesuai syariah.

16. Flexi iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / Karyawan Perusahaan / Lembaga / Instansi dengan akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang atau akad ijarah (sewa) untuk penggunaan jasa antara lain pengurusan biaya pendidikan, perjalanan ibadah umrah, travelling, pernikahan dan lain-lain.

17. Multiguna iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan konsumtif bagi pegawai / karyawan perusahaan / Lembaga / Instansi atau Profesional berlandaskan akad murabahah (jual beli) untuk pembelian barang dengan agunan berupa *fixed asset*.

18. Talangan Haji iB Hasanah

Fasilitas pengurusan pendaftaran ibadah haji melalui penyediaan talangan setoran awal Biaya Penyelenggaraan Ibadah Haji (BPIH) untuk mendapatkan porsi haji, yang ditentukan oleh Departemen Agama.

19. Pembiayaan Tunas Usaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah yang diberikan untuk usaha produktif yang *feasible* namun belum *bankable* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

20. Pembiayaan Wirausaha iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang diberikan untuk pertumbuhan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

21. Pembiayaan Usaha Kecil iB Hasanah

Fasilitas pembiayaan produktif berlandaskan akad murabahah, musyarakah atau mudharabah yang diberikan untuk pengembangan usaha produktif yang *feasible* guna memenuhi kebutuhan modal usaha atau investasi usaha.

22. Pembiayaan Emas iB Hasanah

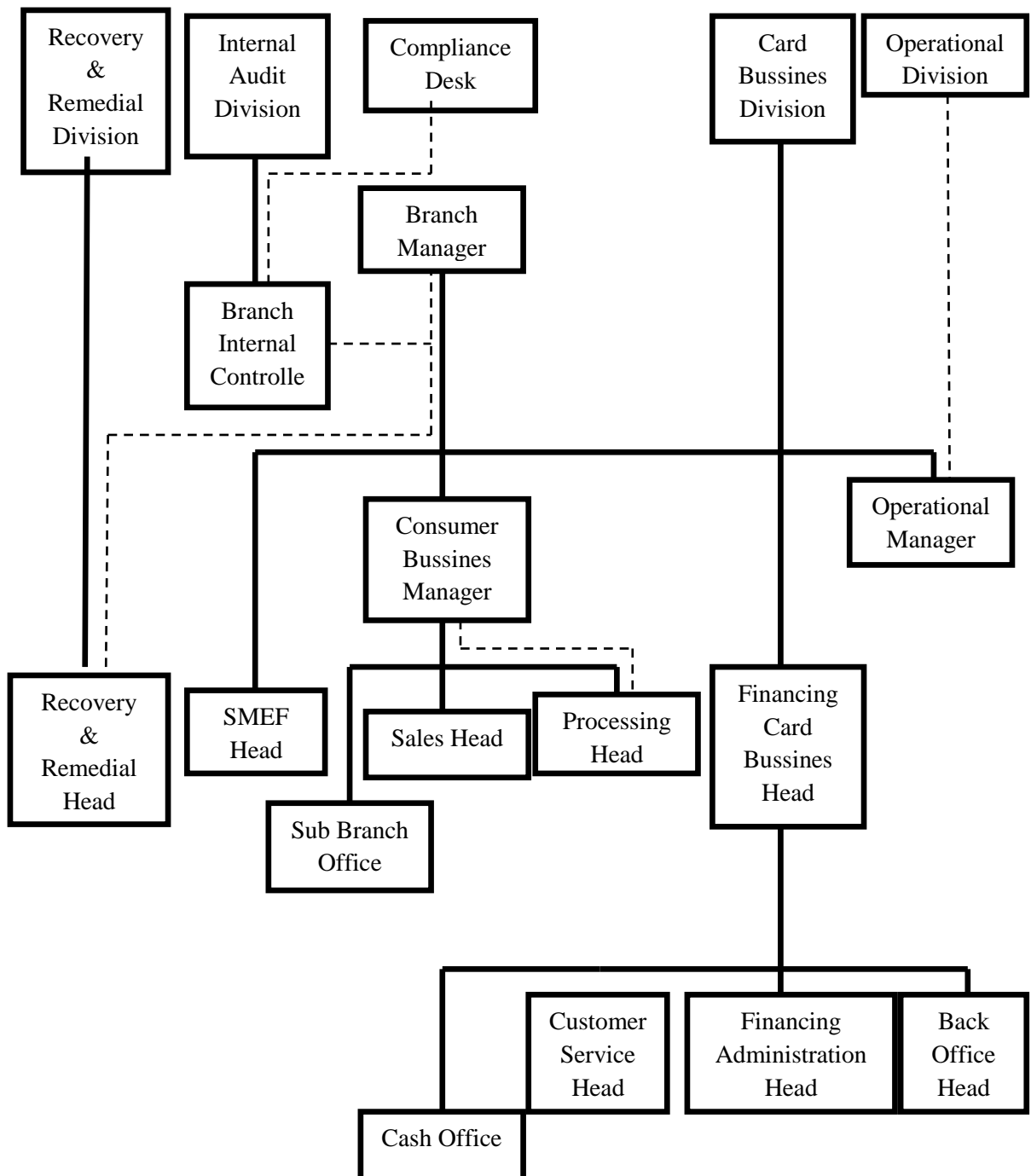
Pembiayaan Emas iB Hasanah merupakan fasilitas pembiayaan konsumtif yang diberikan untuk membeli emas logam mulia dalam bentuk batangan yang di angsur secara pokok setiap bulannya melalui akad murabahah (jual beli).

23. Gadai Emas iB Hasanah

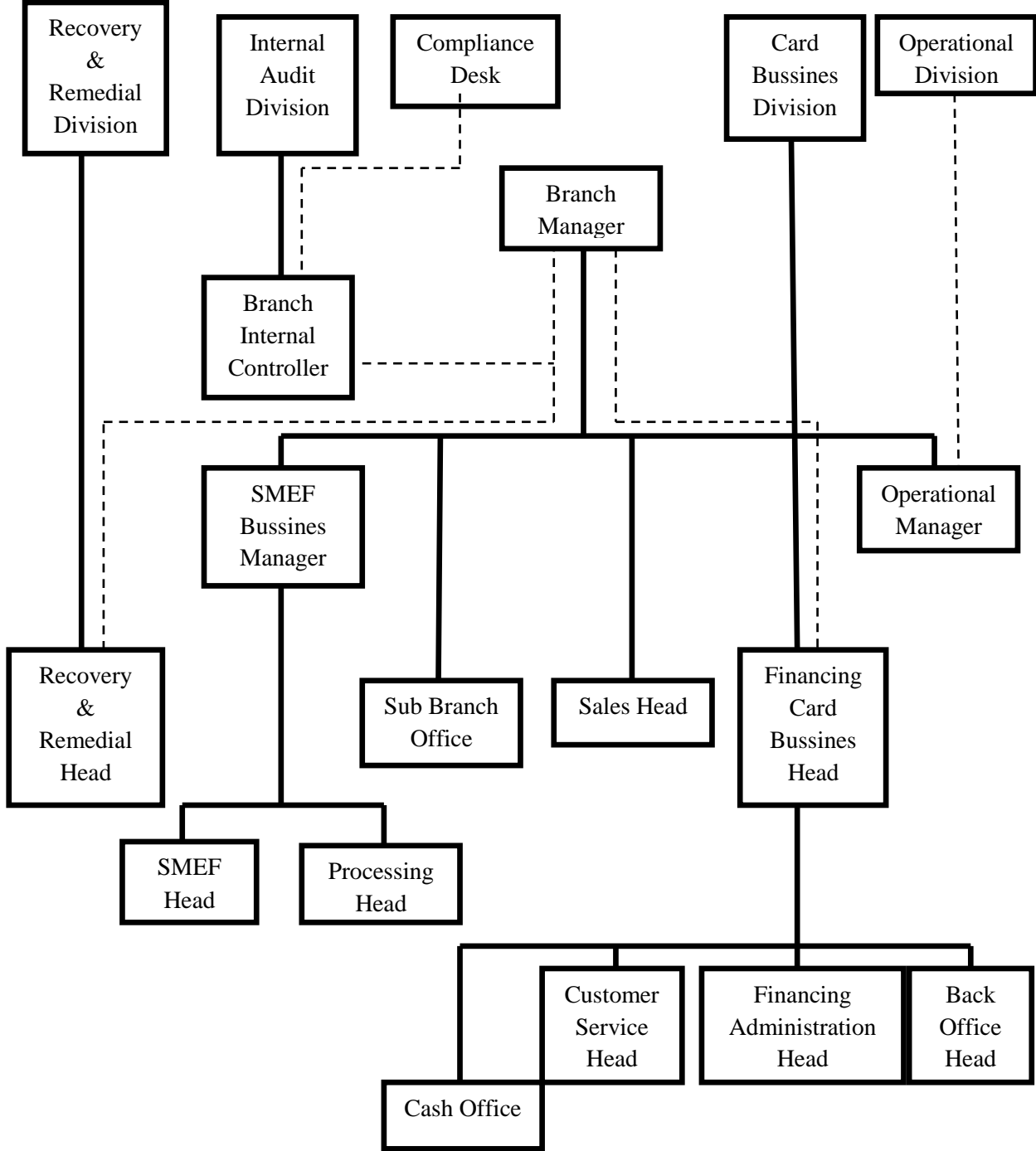
Gadai Emas iB Hasanah, atau disebut juga pembiayaan Rahn merupakan penyertaan penjamin / hak penguasaan secara fisik atas barang berharga berupa emas kepada bank sebagai jaminan atas (*qard*) yang diterima.

E. Struktur Organisasi Bank Negara Indonesia Syariah

1) Struktur Kantor Cabang (Konsumtif)



2) Struktur Kantor Cabang (Produktif)



3) Fungsi Pokok Struktural Kantor Cabang Medan

a. Recovery & Remedial Head

1) *Recovery & Remedial Officer*

- a) Aktivitas *collection* kepada nasabah pembiayaan
- b) Proses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan
- c) Proses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah
- d) Proses usulan hapus buku nasabah pembiayaan

2) *Recovery & Remedial Assistant*

- a) Aktivitas *collection* kepada nasabah pembiayaan
- b) Proses usulan penyelamatan nasabah pembiayaan
- c) Proses usulan dan eksekusi penyelesaian nasabah
- d) Proses usulan hapus buku nasabah pembiayaan

b. *SME Financing Head*

- 1) Pemasaran produk pembiayaan produktif
- 2) Proses permohonan pembiayaan produktif
- 3) Penilaian jaminan nasabah terkait proses permohonan pembiayaan produktif
- 4) Aktivitas *collection* dan proses usulan penyelamatan pembiayaan produktif
- 5) Proses pengalihan pengelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *recovery & remedial head* sesuai ketentuan berlaku.

c. *Sales Head*

1) *Sales Officer*

- a) Monitoring pemasaran produk pembiayaan konsumen
- b) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas *cross / up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga.
- c) Pengelolaan aktivitas pemasaran yang dilakukan petugas *Sales Assistant* dan *Direct Sales*

2) *Funding Officer*

- a) Pemasaran produk dana / jasa kepada nasabah institusi dan perorangan sesuai limit dan ketentuan
- b) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas *cross / up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi dan kerjasama lembaga.

3) *Sales Assistant*

- a) pemasaran produk pembiayaan konsumen
- b) Proses verifikasi awal permohonan pembiayaan konsumen
- c) Proses permohonan pembiayaan talangan haji

4) *Funding Assistant*

- a) Pemasaran produk dana kepada nasabah perorangan sesuai limit dan kewenangan

- b) Pembinaan hubungan, pemantauan perkembangan dan aktivitas *cross / up selling* kepada nasabah *existing*, khususnya nasabah institusi & kerjasama lembaga

d. *Processing Head*

1) *Consumer Processing Assistant*

- a) Proses verifikasi data dan kelengkapan dokumen permohonan pembiayaan konsumen.
- b) Aktivitas penilaian jaminan nasabah terkait permohonan pembiayaan konsumen dan SME, jika Cabang belum mengikuti aktivitas Sentra Taksasi.
- c) Proses pengajuan taksasi yang melibatkan pihak ketiga (*appraisal independent*).
- d) Proses permohonan pembiayaan nasabah melalui aplikasi proses pembiayaan (*origination*), dan pengelolaan validitas datanya.
- e) Pengajuan keputusan atas pembiayaan konsumen yang telah diproses.
- f) Pemeriksaan data sistem informasi debitur untuk pembiayaan produktif dan konsumen.

2) *Collection Assistant*

- a) Aktivitas *collection* dan memproses usulan penyelamatan pembiayaan konsumen.

- b) Proses pengalihan penngelolaan nasabah pembiayaan produktif kepada *recovery* dan *remedial head* sesuai ketentuan berlaku.
- c) Usulan R3 pembiayaan consumer

e. Financing Card Business Head

- 1) Penyusunan rencana, strategi dan laporan penjualan kartu pembiayaan (*Hasanah Card*) untuk wilayah pemasaran yang menjadi tanggung jawabnya.
- 2) Pemasaran produk kartu pembiayaan
- 3) Proses verifikasi awal permohonan kartu pembiayaan
- 4) Aktivitas supervisi aktivitas *collection* kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya
- 5) Pengelolaan kepegawaian dan proses rekrutmen tenaga pemasar kartu pembiayaan yang berstatus *out sourcing*
- 6) Koordinasi terkait permasalahan pemasaran, operasional dan *collection* kartu pembiayaan di wilayah yang menjadi tanggung jawabnya

f. Customer Service Head

- 1) Teller
 - a) Proses permintaan transaksi keuangan dan non-keuangan terkait rekening dana yang dilakukan melalui Cabang

- b) Pengelolaan kebutuhan kas harian sesuai dengan ketentuan pagu kas
- c) Pelaksanaan prinsip APU & PPT

2) *Customer Service*

- a) Pemasaran dana konsumen kepada nasabah *walk in* dan *cross / up selling* kepada nasabah dana *existing*
- b) Proses pembukaan dan penutupan rekening giro / tabungan / deposito
- c) Pelaksanaan prinsip APU & PPT

g. *Financing Administration Head*

- 1) Proses *BI Checking* seluruh segmen pembiayaan cabang
- 2) Penyusunan akad pembiayaan
- 3) Proses pengikatan pembiayaan
- 4) Penyusunan Surat Keputusan Pembiayaan
- 5) Proses administrasi pembiayaan (ceklis kelengkapan dokumen dan proses penutupan asuransi terkait pembiayaan)
- 6) Pemantauan dokumen *to be obtained*
- 7) Proses penyimpanan dokumen pembiayaan dan dokumen jaminan pembiayaan
- 8) Pengelolaan laporan dan regulator terkait data debitur
- 9) *Maintain* hubungan dengan notaris

h. Back Office Head

3) Operational Assistant

- a) Pembukuan transaksi cabang
- b) Proses transaksi kliring
- c) Pengelolaan daftar hitam nasabah
- d) Penyelesaian daftar pos terbuka
- e) Proses pembukaan garansi bank, L/C, dan SKBDN
- f) Proses permohonan gadai / kepemilikan emas dan CCF
- g) Input dan pemantauan rekening pembiayaan, termasuk perubahan data rekening dan jaminan
- h) Proses transaksi pencairan pembiayaan, pendebitan angsuran dan pelunasan

4) Administration Assistant

- a) Pengelolaan laporan keuangan dan kebenaran pembukuan transaksi-transaksi cabang
- b) Pengelolaan administrasi dan data kepegawaian cabang
- c) Pengelolaan urusan pengadaan cabang dan urusan umum lainnya
- d) Pengelolaan kepegawaian penunjang (Satuan pengamanan, Supir, pelayan, jaga malam dan lain – lain)
- e) Usulan penambahan / perubahan / update user CS, SCO, HRIS dan sistem.

BAB IV

PEMBAHASAN

1. Fatwa DSN NO : 04/DSN-MUI/IV/2000 Tentang Murabahah

Dewan syariah Nasional setelah :

a. Menimbang

- 1) Bahwa masyarakat banyak memerlukan bantuan penyaluran dana dari bank berdasarkan pada prinsip jual beli.
- 2) Bahwa dalam rangka membantu masyarakat guna melangsungkan dan meningkatkan kesejahteraan dan berbagai kegiatan, bank syari'ah perlu memiliki fasilitas murabahah bagi yang memerlukan yaitu menjual suatu barang dengan menegaskan harga belinya kepada pembeli dan pembeli membayarnya dengan harga yang lebih, sebagai laba.
- 3) Bahwa oleh karena itu, DSN memandang perlu menetapkan fatwa tentang murabahah untuk dijadikan pedoman oleh bank syar'ah

b. Mengingat :

- 1) Firman Allah QS. An-Nisa ayat 4

Artinya : hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu.....

c. Memperhatikan

Pendapat peserta rapat pleno Dewan Syari'ah Nasional pada hari sabtu. Tanggal 26 Dzulhijjah 1420 H / 1 April 2000. Memutuskan menetapkan: Fatwa Tentang Murabahah :

Pembiayaan *murabahah* telah diatur dalam Fatwa DSN NO-04/DSN-MUI/IV/2000. Dalam Fatwa tersebut di sebutkan ketentuan umum mengenai *murabahah*, yaitu sebagai berikut: ²⁷

- 1) Ketentuan umum murabahah dalam perbankan
 - a) Bank dan nasabah harus melakukan akad pembiayaan *murabahah* yang bebas riba.
 - b) Barang yang diperjual belikan tidak diharamkan oleh syari'at Islam.
 - c) Bank membiayai sebagian atau seluruh harga pembelian barang yang telah disepakati kualifikasinya.
 - d) Bank membeli barang yang diperlukan nasabah atas nama bank sendiri, dan pembelian ini harus sah dan bebas riba.
 - e) Bank harus menyampaikan semua hal yang berkaitan dengan pembelian, misalnya jika pembelian dilakukan secara hutang.
 - f) Bank kemudian menjual barang tersebut kepada nasabah (pemesan) dengan harga jual senilai harga beli plus keuntungannya. Dalam kaitan ini bank harus memberitahu secara jujur harga pokok barang kepada nasabah berikut biaya yang diperlukan.

²⁷*Ibid*, h.106

- g) Nasabah membayar harga barang yang telah di sepakati tersebut pada jangka waktu tertentu yang telah disepakati.
- h) Untuk mencegah terjadinya penyalahgunaan atau kerusakan akad tersebut, pihak bank dapat mengadakan perjanjian khusus dengan nasabah.
- i) Jika bank hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang dari pihak ketiga, akad jual beli *murabahah* harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

2) Ketentuan murabahah kepada nasabah

- a) mengajukan permohonan dan perjanjian pembelian suatu barang atau aset kepada bank.
- b) Jika bank menerima permohonan tersebut, ia harus membeli terlebih dahulu aset yang dipesannya secara sah dari pedagang.
- c) Bank kemudian menawarkan aset tersebut kepada nasabah dan nasabah harus membelinya sesuai dengan perjanjian yang disepakati, karena secara hukum perjanjian tersebut mengikat. Kemudian kedua belah pihak harus membuat kontrak jual-beli.
- d) Dalam jual-beli ini, bank dibolehkan meminta nasabah untuk membayar uang muka saat menandatangani kesepakatan awal pemesanan.
- e) Jika nasabah kemudian menolak membeli barang tersebut, biaya riil bank harus dibayar dari uang muka tersebut.

- f) Jika nilai uang muka kurang dari kerugian yang harus ditanggung oleh bank, bank dapat meminta kembali sisa kerugiannya kepada nasabah.
 - g) Jika uang muka memakai kontrak '*urbun*' sebagai alternatif dari uang muka, maka
 - h) jika nasabah memutuskan untuk membeli barang tersebut, ia tinggal membayar sisa harga.
 - i) Jika nasabah batal membeli, uang muka menjadi milik bank maksimal sebesar kerugian yang ditanggung oleh bank akibat pembatalan tersebut dan jika uang muka tidak mencukupi, nasabah wajib melunasi kekurangannya.
- 3) Jaminan dalam murabahah
- a) Jaminan dalam murabahah diperbolehkan, agar nasabah serius dengan pesannya.
 - b) Bank dapat meminta nasabah untuk menyediakan jaminan yang dapat dipegang.
- 4) Utang dalam murabahah
- a) Secara prinsip, penyelesaian utang nasabah dalam transaksi murabahah tidak ada kaitannya dengan transaksi lain yang dilakukan nasabah dengan pihak ketiga atas barang tersebut. Jika nasabah menjual kembali barang tersebut dengan keuntungan atau kerugian, ia tetap berkewajiban untuk menyelesaikan utangnya kepada bank.
 - b) Jika nasabah menjual barang tersebut sebelum masa angsuran berakhir, ia tidak wajib segera melunasi seluruh angsuran.

- c) Jika penjualan barang tersebut menyebabkan kerugian, nasabah harus tetap harus menyelesaikan utangnya sesuai kesepakatan awal. Ia tidak boleh memperlambat pembayaran ansuran atau meminta kerugian itu diperhitungkan.
- 5) Penundaan pembiayaan dalam murabahah
- a) Nasabah yang memiliki kemampuan tidak dibenarkan menunda-nunda menyelesaikan utangnya.
 - b) Jika nasabah menunda-nunda pembayaran dengan sengaja atau jika salah satu pihak tidak menunaikan kewajibannya, maka penyelesaian dilakukan melalui badan arbitrase syariah setelah tidak mencapai kesepakatan melalui musyawarah.
- 6) Bangkrut dalam murabahah

Jika nasabah telah dinyatakan pailit dan gagal menyelesaikan utangnya, bank harus menunda tagihan utang sampai ia menjadi sanggup kembali, atau berdasarkan kesepakatan .

2. Pelaksanaan Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil Pada PT.

Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan

PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan merupakan salah satu perbankan syariah yang melakukan kegiatan pembiayaan *murabahah*. Pembiayaan *murabahah* merupakan pembiayaan yang menjadi salah satu produk andalan dalam penyaluran dana di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan. Pembiayaan *Murabahah* adalah akad jual beli dengan harga sebesar harga

pokok ditambah dengan keuntungan yang disepakati bersama dengan pembayaran ditangguhkan.²⁸

Dijadikannya produk *murabahah* sebagai salah satu produk andalan atau produk pembiayaan yang sering diterapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan karena produk pembiayaan *murabahah* ini sangat mudah untuk dilaksanakan karena prosesnya mudah dan keuntungan yang didapat dari produk ini sangat besar. Hal ini disebabkan karena dalam setiap pembiayaan *murabahah* barang yang diperjual belikan bisa sekaligus menjadi jaminan dalam pembiayaan tersebut, sehingga apabila ada sesuatu hal yang menyebabkan terjadinya pembiayaan macet maka risiko kerugian dapat diminimalisir dengan objek jual beli yang telah menjadi jaminan bagi pihak bank.

Salah satu produk pembiayaan yang menggunakan prinsip *murabahah* di PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan adalah pembiayaan kepemilikan mobil. Yang mana yang menjadi objek jual belinya adalah mobil. Dalam aplikasinya pembiayaan kepemilikan mobil ini termasuk kedalam jenis pembiayaan yang bersifat konsumtif. Yang mana sasaran utama nasabahnya adalah para Pegawai Negeri maupun karyawan swasta yang telah memiliki penghasilan tetap.²⁹

²⁸ Warkum Sumitro, *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*, Edisi Revisi, Cet. IV, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2004), h.37

²⁹Iwan Sarudji, Sub Branch Manager BNI Syariah Cabang Medan, Wawancara Pribadi, Medan, 14 Maret 2017.

Dalam mengajukan pembiayaan kepemilikan mobil berdasarkan prinsip murabahah ini dapat dilakukan secara kolektif ataupun secara perorangan. Biasanya pembiayaan secara kolektif diajukan oleh suatu instansi yang mana para karyawannya ingin melakukan pembiayaan kepemilikan mobil sedangkan yang secara perorangan ini biasanya seorang individu yang langsung datang ke pihak perbankan untuk melakukan pembiayaan kepemilikan mobil.³⁰

3. Jangka waktu, besar angsuran, denda dan potongan pembayaran pelunasan

Berdasarkan hasil wawancara penulis terhadap bapak Iwan Sarudji, *Sub Branch Manager* BNI Syariah Cabang Medan, jangka waktu yang ditetapkan yaitu 12 bulan s/d 180 bulan tergantung besar pembiayaan dan kemampuan nasabah. Jika jangka waktu ini sudah disepakati, maka pihak nasabah berkewajiban untuk melunasi hutangnya dengan cara tangguh atau cicilan perbulan.³¹

Besar angsuran yang harus dibayar oleh nasabah kepada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan yaitu harga jual ditambah margin kemudian dibagi dengan jangka waktu jadi itulah angsuran perbulan yang harus dibayar nasabah. Metode yang digunakan yaitu margin 14 % efektif setara dengan 7,6155% flat rate untuk jangka waktu 2 tahun atau 24 bulan. Dimana setiap bulan besar angsuran perbulannya tetap tidak berubah-ubah.

³⁰*Ibid.*

³¹Iwan Sarudji, Sub Branch Manager BNI Syariah Cabang Medan, wawancara pribadi. Medan, 14 Maret 2017

Setiap keterlambatan pembayaran kewajiban pembiayaan murabahah kepemilikan mobil, maka nasabah tersebut dikenakan denda sebesar 5% perbulan dari total tunggakan yang dihitung secara harian. Hal ini sudah disepakati pada awal akad. Denda ini diterapkan kepada nasabah mampu yang menunda pembayaran. Pengenaan denda disini dimaksud untuk memberi penegasan kepada nasabah, agar nasabah dapat menepati apa yang tlah disepakati dengan pihak PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan.

Bagi nasabah yang cepat melunasi hutangnya atau kewajiban pembiayaannya sebelum jangka waktu yang di sepakati maka nasabah akan mendapatkan biaya pinalti 1 bulan margin bulan berikutnya.

a. Contoh kasus perhitungan pembiayaan kepemilikan mobil

Pak Hasan membeli mobil di PT.Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan dengan rincian harga sebagai berikut:

1) Harga pokok	Rp. 100.000.000,-
2) Margin (keuntungan)	Rp. 15.231.000
3) Harga jual	Rp. 115.231.000
4) Angsuran pendahuluan	Rp. 0,0
5) Pembiayaan bank	Rp. 100.000.000,-
6) Pembiayaan yang diansur	Rp. 115.231.000
7) Lama akad 24 (bulan) atau 2 tahun	
8) Angsuran perbulan =	Rp. 4.801.292

Contoh Kasus Angsuran Pembiayaan Murabahah Kepemilikan Mobil di

PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan

No	Tanggal	o/s Pokok	Pokok	Margin	Kewajiban
1	01/01/2012	100.000.000	3.634.621	1.166.667	4.801.288
2	01/02/2012	96.365.379	3.677.025	1.124.263	4.801.288
3	01/03/2012	92.688.354	3.719.924	1.081.364	4.801.288
4	01/04/2012	88.968.430	3.763.323	1.037.965	4.801.288
5	01/05/2012	85.205.107	3.807.228	994.060	4.801.288
6	01/06/2012	81.397.879	3.851.646	949.642	4.801.288
7	01/07/2012	77.546.233	3.896.582	904.706	4.801.288
8	01/08/2012	73.649.651	3.942.042	859.246	4.801.288
9	01/09/2012	69.707.609	3.988.033	813.255	4.801.288
10	01/10/2012	65.719.576	4.034.560	766.728	4.801.288
11	01/11/2012	61.685.016	4.081.630	719.658	4.801.288
12	01/12/2012	57.603.386	4.129.249	672.039	4.801.288
13	01/01/2013	53.474.137	4.177.423	623.865	4.801.288
14	01/02/2013	49.296.714	4.226.160	575.128	4.801.288
15	01/03/2013	45.070.554	4.275.465	525.823	4.801.288
16	01/04/2013	40.795.089	4.325.345	475.943	4.801.288
17	01/05/2013	36.469.744	4.375.808	425.480	4.801.288
18	01/06/2013	32.093.936	4.426.859	374.429	4.801.288
19	01/07/2013	27.667.077	4.478.505	322.783	4.801.288

20	01/08/2013	23.188.572	4.530.755	270.533	4.801.288
21	01/09/2013	18.657.817	4.583.613	217.675	4.801.288
22	01/10/2013	14.074.204	4.637.089	164.199	4.801.288
23	01/11/2013	9.437.115	4.691.188	110.100	4.801.288
24	01/12/2013	4.745.927	4.745.927	55.361	4.801.288
Total			100.000.000	15.230.912	115.230.912

- b. Penghitungan margin pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan.

Metode yang digunakan PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan dalam menghitung margin adalah metode efektif. Dimana penentuan margin keuntungan pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan ini ditetapkan marginya dari PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan dengan tingkat alco 14 %. Margin keuntungan masih bisa dinegosiasi jika jumlah pembiayaan besar dan itu juga harus persetujuan dari kantor pusat.³²

Contoh perhitungan margin pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan sebagai berikut :

³²Iwan Sarudji, Sub Branch Manager BNI Syariah Cabang Medan, wawancara pribadi. Medan, 14 Maret 2017

Misalnya

Pinjaman : Rp. 100.000.000,00-

Jangka waktu : 2 tahun (24 bulan)

Margin 14% efektif. Jangka waktu 2 tahun (24 bulan) setara dengan 7,6155% Flat

a) Total margin selama jangka waktu 2 tahun (24 bulan)

Jumlah pembiayaan x jangka waktu x margin

$$= 100.000.000 \times 24 \text{ bulan} \times 7,6155$$

$$= 15.231.000$$

Jadi total margin dari pembiayaan Rp. 100.000.000 dengan jangka waktu 24 bulan adalah Rp. 15.231.000

b) Angsuran/ cicilan selama jangka waktu 24 bulan

$$= \frac{\text{Jumlah pembiayaan} + \text{margin}}{\text{Jangka waktu}}$$

$$= \frac{100.000.000 + 15.231.000}{24 \text{ bulan}}$$

$$= 4.801.292/\text{bulan}$$

Jadi angsuran yang harus dibayar oleh nasabah selama jangka waktu 24 bulan adalah Rp. 4.801.292,00-

Dari apa yang telah penulis jelaskan diatas dapat penulis analisis bahwa porsi margin pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan 14% efektif strata 7,6155% flat dengan jangka waktu 2 tahun (24 bulan).

A. Analisa Data

Dari apa yang telah penulis jelaskan diatas dapat penulis analisis bahwa aplikasi pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan bahwasanya belum keseluruhan melaksanakan apa yang telah dijelaskan dalam Fatwa DSN MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah khususnya kepemilikan mobil memiliki pelaksanaan yang berbeda dengan Fatwa DSN-MUI, ini terlihat yaitu :

1. Dibagian realisasi pembiayaan atau dibagian pencairan dana yaitu uang ditransfer kerekening nasabah dan penyerahan uang langsung kepada nasabah.
2. Didalam jual beli murabahah pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan antara akad murabahah dan wakalah terjadi secara bersamaan dalam jual beli murabahah tidak diperbolehkan jika akad terjadi bersamaan dikarnakan beresiko cacat janji.

Sedangkan menurut Fatwa DSN NO:04 DSN-MUI/IV/2000 tentang murabahah menyatakan bahwa :

Dalam jual beli murabahah jika pihak bank ingin memberikan pembiayaan murabahah atau jual beli murabahah hendak mewakilkan kepada nasabah untuk membeli barang pihak ketiga, akad jual beli murabahah harus dilakukan setelah barang secara prinsip menjadi milik bank.

Ini jelas bahwa seharusnya dalam Fatwa DSN MUI harus menyelesaikan akad wakalah terlebih dahulu, ini artinya setelah akad wakalah selesai dan objek

murabahah tersebut secara prinsip telah menjadi hak milik bank maka baru menjadi akad kedua antara bank dengan nasabah yaitu akad murabahah dengan akad wakalah secara bersamaan. Hal ini bisa mengakibatkan resiko cacat janji yang dilakukan oleh nasabah kepada bank, seharusnya akad murabahah baru akan dilakukan setelah nasabah memberikan bukti barang yang dibutuhkan, baru selanjutnya pihak bank melakukan akad murabahah. Sedangkan pada PT. Bank BNI Syari'ah Kantor Cabang Medan proses pelaksanaan realisasi atau pencairan uang akad wakalah dengan akad murabahah terjadi secara bersamaan.

Tabel Fatwa sesuai hal.24

Fatwa DSN MUI NO.04 DSN-MUI/IV/2000	Realisasi pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan
1.	✓
2.	✓
3.	✓
4.	✓
5.	✓
6.	✓

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang penulis lakukan pada PT. Bank Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan mengenai aplikasi pembiayaan murabahah kepemilikan mobil. Maka penulis dapat mengemukakan kesimpulan sebagai berikut :

1. Pelaksanaan yang ditetapkan oleh PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan dalam kegiatan penyaluran pembiayaan kepada nasabah memiliki pelaksanaan yang berbeda dengan Fatwa DSN MUI, ini terlihat dari pelaksanaan akad wakalah. Dimana seharusnya dalam Fatwa DSN MUI harus menyelesaikan akad wakalah terlebih dahulu baru selanjutnya pihak bank melakukan akad murabahah. Akan tetapi di PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan tidak akad terjadi secara bersamaan. Hal ini bisa menyebabkan cacat janji yang dilakukan oleh nasabah kepada bank.

B. Saran

Berdasarkan pembahasan di bab sebelumnya tentang aplikasi pembiayaan murabahah kepemilikan mobil, dari pembahasan tersebut penulis mempunyai saran yang dapat penulis berikan sebagai berikut :

1. Dalam pelaksanaan pembiayaan murabahah kepemilikan mobil pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan lebih cenderung

berpedoman pada analisa pembiayaan untuk itu pihak harus memperketat lagi.

2. Penerapan pembiayaan kepemilikan mobil berdasarkan prinsip murabahah merupakan salah satu produk yang memberikan kontribusi yang positif sebagai keuntungan bank, namun alangkah baiknya pihak perbankan dapat melakukan inovasi produk dengan akad yang lain karena seperti yang kita ketahui perbankan syariah memiliki banyak jenis akad-akad yang bisa dilakukan. Sehingga suatu produk dari perbankan syariah itu tidak monoton dan seolah-olah tidak hanya berorientasi pada keuntungannya saja. Dengan demikian kepercayaan masyarakat terhadap perbankan syariah semakin tinggi khususnya pada PT. Bank BNI Syariah Kantor Cabang Medan.

DAFTAR PUSTAKA

- Muhammad. 2004. *Manajemen Dana Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Ekonisia.
- Muhammad ibn ahmadibnu rasyd, (beirut;bidayatul mujtihad wanihayatul muqtashid darul-Qalam, 1988), vol. 11
- Selamet Wiyono. 2005. *Cara Mudah Memahami Akuntansi Perbankan Syari'ah Berdasarkan PSAK dan PAPSII*. Jakarta: Grasindo.
- <http://www.bnisyariah.co.id/en/tata-kelola-perusahaan-yang-baik>
- Kasmir. 2004. *Pemasaran Bank*. Jakarta: Raja Grafindo.
- Kamus Besar Indonesia. 2002. Jakarta: Balai Pustaka.
- Muhammad. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*
- Kasmir. 2006. *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Muhammad. 2005. *Manajemen Pembiayaan Bank Syari'ah*. Yogyakarta: Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.
- Sinungan. 1989. *Dasar-dasar dan Teknik Manajemen Kredit*. Jakarta: Bina Aksara.
- Warkum Sumitro. 2004. *Asas-Asas Perbankan Islam dan Lembaga-Lembaga Terkait*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Syaikh 'Isa Bin Ibrahim Ad-Duwaisy. 2005. *Jual Beli yang Dbolehkan dan yang Dilarang*. Bogor: Pustaka Ibnu Katsir.
- Nurul Huda dan Muhammad Haykal.2004. *Lembaga Keuangan Islam Tinjauan dan Praktis*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.

Muhammad Syafii Antonio. 2001. *Bank Syariah (Dari Teori ke Praktik)*. Jakarta
: Gema Insani

Wiroso. 2005. *Jual Beli Murabahah*. Yogyakarta: UII Pres Yogyakarta.

Heri Sudarsono. 2003. *Bank dan Lembaga keuangan Syari'ah*. Yogyakarta:
Ekpnisia.

Khotibul Umam. 2016. *Perbankan Syariah*. Jakarta: RajaGrafindo Persada

<http://www.bnisyariah.co.id>, diakses pada 14 maret 2017

Iwan Sarudji, Sub Branch Manager BNI Syariah Cabang Medan, Wawancara
Pribadi, Medan, 14 Maret 2017